

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Struktur modal sangat penting untuk sebuah perusahaan bisnis karena tujuan utama dari setiap perusahaan adalah untuk memaksimalkan kekayaan (*shareholder*). Untuk mencapai tujuan ini, perusahaan harus memutuskan kombinasi optimal ekuitas dan utang yang dapat membawa biaya terendah modal (Kyissima, Xue, dan Abeid, 2019). Struktur modal yang efektif mampu menciptakan perusahaan dengan keuangan yang kuat dan stabil. Struktur modal digunakan untuk membiayai operasi suatu perusahaan (Akhtar et al., 2019).

Dalam mengoperasikan dan menjalankan suatu perusahaan pasti membutuhkan modal yang digunakan untuk mengembangkan usahanya sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Untuk menanamkan modalnya investor tentunya tidak sembarangan dalam memilih perusahaan, hal ini terkait dengan resiko dan pendapatan yang akan diterima. Untuk itu, setiap perusahaan dituntut untuk mengelola struktur modal perusahaan dengan baik karena struktur modal merupakan salah satu hal yang akan dipertimbangkan oleh semua investor (Ngurah, Adi dan Lestari, 2016). Struktur modal merupakan pembelanjaan permanen yang mencerminkan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri, sedangkan struktur keuangan mencerminkan perimbangan antara seluruh hutang dengan modal sendiri (Hartaroe, Mardani, dan Abs, 2016). Manajer perusahaan harus melakukan pilihan mengenai kebijakan struktur modal (Boateng et al., 2017). Perusahaan yang memiliki struktur modal yang efektif akan

berpengaruh pada reputasi perusahaan tersebut yaitu dengan banyaknya para investor yang akan berinvestasi modal mereka pada perusahaan.

Struktur modal adalah pendanaan ekuitas dan hutang pada suatu perusahaan yang sering dihitung berdasarkan besaran relatif berbagai sumber pendanaan (**Prabowo dan Susanto, 2019**). Struktur modal yang paling optimal adalah suatu kondisi dimana biaya modal dibebankan dan risiko yang dihadapi mencapai minimum. Jika struktur modal paling optimal diperoleh, diharapkan bisa untuk meningkatkan harga saham perusahaan dan kemudian meningkatkan nilai perusahaan (**Chandra et al., 2018**).

Penggunaan modal yang bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain mewajibkan manajer untuk mempertimbangkan keputusan struktur modal dengan semaksimal mungkin. Oleh karena itu, apa yang biasanya dilakukan manajer adalah mencoba untuk mencapai kombinasi terbaik dari hutang dan ekuitas dalam struktur modal mereka (**Siddik, Kabiraj, dan Joghee, 2017**). Keputusan struktur modal merupakan keputusan mendasar yang diambil oleh manajemen puncak perusahaan karena keputusan tersebut memaksimalkan dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan (**Awais et al., 2016**). Ada banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi komposisi struktur modal suatu perusahaan, tetapi dalam penelitian ini peneliti hanya membatasi beberapa faktor yang akan diteliti yang diduga berpengaruh terhadap struktur modal diantaranya *managerial ownership*, *sales growth*, dan profitabilitas.

Managerial ownership adalah kepemilikan manajer atas saham di dalam sebuah perusahaan (**Awaluddin dkk, 2019**). Tingkat kepemilikan manajerial yang

tinggi dapat menyebabkan efek pengikatan. Ini berarti bahwa jika ada kepemilikan manajerial yang tinggi, maka ada posisi yang lebih kuat untuk mengendalikan perusahaan, dan pihak eksternal akan kesulitan untuk mengendalikan tindakan manajer. Hal ini karena manajer memiliki suara yang cukup besar di bawah kepemilikan manajerial yang tinggi **(Nurleni dkk, 2018)**.

Tingkat kepentingan manajemen selaras dengan kepentingan para pemegang saham akan terlihat ketika ada kondisi *managerial ownership* **(Shan, Troshani, dan Tarca, 2019)**. Berdasarkan pandangan ini, manajemen dapat melakukan tindakan dan diprioritaskan untuk pertemuan individual.

Perusahaan dengan kepemilikan manajerial yang rendah dalam manajemen ketika dihadapkan pada kinerja akan menghasilkan tingkat kinerja yang buruk dibandingkan dengan perusahaan dengan kepemilikan manajerial tingkat menengah atau tinggi **(Callaghan, Ashton, dan Hodgkinson, 2018)**.

Sales growth merupakan salah satu indikator kinerja yang paling penting, yang menggambarkan daya saing industri, peluang pasar dan bagaimana perusahaan secara strategis diposisikan untuk menambah nilai, kemampuan perusahaan untuk melanjutkan kegiatan dan kinerja relatif perusahaan antara perusahaan sejenis **(Paulo et al., 2018)**. Lingkungan bisnis dan besarnya ukuran perusahaan akan sangat mempengaruhi pertumbuhan penjualan **(Leischnig, Henneberg, dan Thornton, 2016)**. Pertumbuhan penjualan sangat penting sebagai sumber pendapatan yang bisa diperoleh melalui kegiatan operasional perusahaan, dan sebagai indikator kinerja langsung dan menarik bagi pemasok dan manajer **(Nyame-Asiamah & Ghulam, 2019)**.

Sales growth adalah dimana jumlah yang diperoleh perusahaan dari penjualan dibandingkan dengan periode waktu sebelumnya yang terkait dimana penjualan terakhir melebihi yang sebelumnya (**Chinyere, 2018**). Dengan begitu pertumbuhan penjualan akan mempengaruhi bagaimana struktur modal pada perusahaan.

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan menghasilkan laba pada periode tertentu (**Prabowo dan Sutanto, 2019**). Profitabilitas merupakan faktor penting yang diperhatikan oleh perusahaan, jika profitabilitas suatu perusahaan kurang baik maka akan susah menarik dana dari luar. Investor sangat memperhatikan tingkat profitabilitas dari sebuah perusahaan sebelum melakukan investasi pada perusahaan tersebut.

Analisis keuntungan biasanya didasarkan pada informasi yang terdapat dalam laporan laba rugi (**Hartaroe, Mardani, dan Abs, 2016**). Konsep profitabilitas dalam teori keuangan sering digunakan sebagai indikator kinerja fundamental perusahaan mewakili kinerja manajemen. Profitabilitas tidak akan bisa hanya dilihat dari perkembangan pasar (**Baser et al., 2017**).

Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektifitas pengelolaan badan usaha tersebut (**Zuraida, 2019**). Profitabilitas bisa dilihat ketika tiga skenario diuji yaitu harga pasar yang rendah, sedang dan tinggi (**Cristobal et al., 2018**). Meningkatnya suatu

profitabilitas juga dipengaruhi oleh banyaknya dewan direktur luar, dan ukuran perusahaan (**Petchsakulwong dan Jansakul, 2018**).

Penelitian yang dilakukan (**Shan, 2019**) di Australia, kepemilikan manajerial berada dalam kisaran 0-20 persen dan berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan. **Enderwati dan Hermuningsih (2019)** menemukan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap Profitabilitas dan **Rahmadani, Ananto, & Andriani, (2019)** menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh positif terhadap struktur modal.

Dari informasi diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **pengaruh *managerial ownership*, *sales growth* dan profitabilitas terhadap struktur modal.**

1.2 Batasan Masalah

Untuk lebih memberikan arahan dan memudahkan ini, maka penulis memfokuskan pengaruh *managerial ownership*, *sales growth* dan profitabilitas terhadap struktur modal pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.3 Rumusan masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka dikemukakan perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengaruh *managerial ownership* terhadap struktur modal.
2. Bagaimanakah pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal.
3. Bagaimanakah pengaruh *profitabilitas* terhadap struktur modal.

4. Bagaimanakah pengaruh *managerial ownership*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap struktur modal.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. pengaruh *managerial ownership* terhadap struktur modal?
2. pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal?
3. pengaruh profitabilitas terhadap struktur?
4. pengaruh *managerial ownership*, *sales growth* dan profitabilitas terhadap struktur modal?

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas, maka manfaat yang ingin diraih dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dalam penentuan kebijakan yang berkaitan dengan struktur modal.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi wacana serta referensi untuk menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan dan membantu memahami pengungkapan informasi yang berkaitan dengan struktur modal sebagai dasar penentuan kesuksesan perusahaan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau bahan wacana dihasil struktur modal, sehingga dapat bermanfaat pada penelitian selanjutnya.